

Pembinaan Laundry Di Perumahan Cipta Asri Kota Batam Dalam Membangun Strategi Penetapan Harga Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha

Dian Lestari Siregar

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam

Email: diansir89@gmail.com

ABSTRACT: *Many MSMEs failed in the initial process of operation, one of the reasons for the failure of these MSMEs was a lack of analysis of pricing strategies. Batam as an industrial city and one of the main destinations for productive age residents to find work. The dense population and working hours from morning to morning again make people not have enough time to take care of their homework. So the existence of laundry business is one solution to overcome these problems. The number of laundry businesses in Batam certainly narrows competition. So every business must have new innovations, new ideas and knowledge in managing businesses to pricing strategies. When the business management is good and the entrepreneur has the knowledge of arranging pricing, the entrepreneur will certainly be able to know for sure the benefits that are earned each month. The purpose of this service activity is to provide guidance on business management, pricing strategies. The methods used are interviews, providing guidance, and business consulting. The results of this activity are laundry businesses in Cipta Asri, Batam City, which have good business management, understand the pricing strategy and are able to calculate business profits every month.*

Keywords: *UKM, Operating Income, and Pricing*

Pendahuluan

UMKM memiliki peran dalam upaya pembangunan ekonomi Indonesia. Saat perekonomian dunia sedang mengalami krisis dan kondisi ekonomi yang sedang labil, Indonesia tetap mampu bertahan dan stabil karena keberadaan UMKM sebagai salah satu sektor usaha yang tangguh dalam menghadapi dinamika ekonomi.

Kota Batam merupakan daerah industri dimana jumlah penduduknya lebih besar No. 2 setelah Jakarta.¹ Seiring naik turun perkembangan kota Batam tersebut secara tidak langsung memacu masyarakatnya untuk memenuhi kebutuhan ekonominya sehari-hari. Seperti usaha rumahan yang dijalani oleh mitra pada kegiatan pengabdian, yakni usaha *laundry*. Mitra memilih berkecimpung di usaha *laundry* karena banyaknya permintaan. Batam terkenal dengan para pekerja industri yang bekerja dari pagi sampai ke pagi lagi, sehingga mereka tidak memiliki waktu untuk mengerjakan pekerjaan rumahnya sendiri. Maka *laundry* pakaian adalah salah satu pemecah permasalahan para pekerja sibuk di Kota Batam.

Usaha *laundry* Duo Ratu yang berada di perumahan Cipta Asri Kota Batam, merupakan salah satu usaha *laundry* rumahan yang sudah berdiri kurang lebih selama satu tahun. Karena usahanya baru berdisi sehingga masih sangat rentan dan rapuh dalam menghadapi persaingan dengan usaha *laundry* lain. Pada mulanya usaha ini menempati sebuah ruko dan pada awalnya bernama *laundry* Airi. Namun karena mahalnya sewa ruko, mitra memutuskan untuk memindahkan usahanya ke rumah tempat tinggal mitra dan nama usahapun diganti menjadi *laundry* Duo Ratu. *laundry* Duo Ratu ini memiliki karyawan sebanyak tiga orang, yakni pemilik, suami, dan anak pemilik. Usaha ini dijalankan dan dikelola oleh satu keluarga.

Usaha *laundry* menjadi pilihan mitra untuk dijalankan karena usaha ini memiliki kelebihan, diantaranya:

1. Banyak yang membutuhkan
2. Mudah untuk dijalankan dan tidak membutuhkan keterampilan khusus
3. Bisa dijalankan sendiri
4. Bisa dijalankan atau dikerjakan di rumah

¹ BPS, *Batam dalam Angka*. Batam: BPS, 2014.

5. Bisa dijadikan sebagai pekerjaan sampingan

Namun, usaha ini juga memiliki beberapa kelemahan, diantaranya:

1. Persaingan yang ketat
2. Menghasilkan banyak limbah
3. Biaya perawatan khususnya mesin yang besar
4. Masyarakat sudah memiliki mesin cuci
5. Masyarakat semakin kritis terhadap layanan dan fasilitas yang diberikan

Kurang lebih satu tahun mitra beroperasi dan menjalankan usahanya, tim pengabdian menganalisis bahwa mitra memiliki beberapa kendala internal yang cukup sulit untuk diatasi dalam menjalankan usahanya guna mampu bersaing dengan pengusaha *laundry* lain, yaitu:

1. Manajemen usaha yang buruk
2. Mitra tidak paham cara membuat laporan keuangan usaha
3. Mitra hanya mengira-ngira keuntungan yang diperoleh selama perbulan
4. Mitra tidak memiliki pencatatan per periode
5. Mitra kurang memahami cara promosi usaha

Kendala yang dihadapi mitra masih banyak, namun tim pengabdian menyusunnya hanya dalam 5 permasalahan yang sesuai dengan bidang keilmuan tim dan untuk mencari dan memberikan solusi yang kongkrit.

Usaha *laundry* cukup menjanjikan untuk dijalankan di Kota Batam, karena didukung oleh *suplay* air yang lancar, cuaca yang mendukung, pasar yang luas, dan barang-barang pendukung produksi usaha yang mudah diperoleh di Kota Batam. Jenis usaha ini juga termasuk pada usaha rumahan yang mampu memberikan keuntungan besar namun modal yang kecil. Tidak membutuhkan keahlian tertentu, cukup bisa mencuci, menyetririka, hingga *mpacking* dengan baik cukup sebagai modal awal membuka usaha ini. Namun jika usaha dijaankan tanpa manajemen yang rapih, tidak memiliki

perencanaan penetapan harga, upaya promosi yang baik, pencatatan laporan keuangan yang baik tentu usaha tidak akan berjalan dengan lancar. Maka dari itu, tim pengabdian tertarik untuk memberikan pembinaan menyusun laporan keuangan dan manajemen usaha bagi usaha *laundry* perumahan Cipta Asri Kota Batam.

Maka berdasarkan analisis situasi diatas maka permasalahan pada kegiatan pengabdian ini disusun dan dirangkum menjadi 3 pokok permasalahan yang harus diselesaikan dan dibina oleh tim pengabdian yakni sebagai berikut :

1. Usaha *laundry* di perumahan Cipta Asri Kota Batam memiliki manajemen usaha yang yang buruk
2. Usaha *laundry* di perumahan Cipta Asri Kota Batam tidak bisa menyusun strategi penetapan harga
3. Usaha *laundry* di perumahan Cipta Asri Kota Batam tidak bisa menghitung keuntungan yang diperoleh perbulan

Metode

Pelaksanaan kegiatan Pembinaan bagi usaha *laundry* di perumahan cipta asri kota Batam ini akan dilaksanakan secara bertahap selama dua kali pertemuan yang dijabarkan pada tabel berikut:

Tabel 1. Pelaksanaan kegiatan pertama

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00-13.15	Pembukaan dan kata sambutan dari Pengabdian	Pengabdian
2	13.15-15.00	Acara Inti: Memberikan pemahaman materi tentang manajemen usaha	Pengabdian
3	15.00-15.30	Sesi diskusi dan tanya jawab	Pengabdian

Sumber: Dokumentasi Pengabdian, 2019

Tabel 2. Pelaksanaan kegiatan Kedua

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 – 13.15	Pembukaan dan Pembahasan, review materi	Pengabdi
2	13.15 – 14.30	Acara Inti: Memberikan strategi penetapan harga	Pengabdi
3	14.30 – 15.30	Memberi pembinaan menghitung keuntungan perbulan bagi usaha	Pengabdi
5	15.30- 16.00	Penutup	Pengabdi
6	16.00 - selesai	Foto bersama	Pengabdi

Sumber: Dokumentasi Pengabdian, 2019

Untuk memperoleh manfaat dari pengabdian ini serta dapat diimplementasikan, maka metode yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode ceramah)

Tim pengabdi memberikan ceramah dan pemaparan tentang teori manajemen bisnis

2. Langkah 2 (Metode pembinaan)

Mitra akan diberi Pembinaan dalam membuat dan menyusun strategi penetapan harga

3. Langkah 3 (Metode konsultasi bisnis)

Mitra akan diberi kesempatan untuk mengkonsultasikan dan mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha

Kegiatan pembinaan yang dilaksanakan pada usaha laundry di Perumahan Cipta Asri Kota Batam ini akan dievaluasi guna mengetahui tingkat keberhasilan dari kegiatan pembinaan tersebut. Pada Tabel 3. dibawah ini disusun strategi evaluasi dalam Pembinaan:

Tabel 3. Evaluasi dalam Pembinaan manajemen usaha

Tujuan	Indikator ketercapaian	Tolak ukur
Mitra termotivasi meningkatkan fasilitas layanan dan garansi	Mitra mau Membuat fasilitas layanan antar jemput gratis dan garansi penggantian cucian rusak atau hilang	Mitra menyediakan 1 fasilitas kendaraan untuk layanan antar gratis dan menyediakan nota garansi penggantian cucian rusak atau hilang
Mitra termotivasi untuk menyusun laporan keuangan setiap bulannya	Mitra mampu membuat laporan keuangan usaha harga dan promosi	Mitra memahami 80% cara menyusun laporan keuangan usaha
Mitra termotivasi menyusun laporan keuntungan perbulan	Mitra mampu membuat dan menyusun laporan keuangan perbulan	Mitra memiliki 1 buku khusus laporan keuangan laba usaha perbulan

Sumber: Dokumentasi Pengabdian, 2019

Keberlanjutan dari hasil kegiatan Pembinaan ini antara lain:

1. Mitra mampu menyusun manajemen usaha yang lebih baik dan teratur
2. Mitra mampu menyusun strategi lain agar bisa bersaing dengan para usaha *laundry* yang lain
3. Mitra sudah memahami dan mampu menyusun perencanaan harga sendiri

Hasil Dan Diskusi

Kegiatan pembinaan strategi penetapan harga untuk meningkatkan pendapatan usaha *laundry* ini dilaksanakan selama dua tahap dalam dua kali pertemuan. Pelaksanaan pembinaan dibagi dalam empat tahap selama empat kali pertemuan. Pertemuan pertama dilaksanakan pada hari Sabtu, 02 Maret 2019 pukul 16.00 sampai dengan 17.30 diawali dengan pembukaan serta sambutan yang disampaikan oleh MC dan dilanjutkan penyampaian materi pertama oleh pengabdian dengan topik gambaran umum tentang harga. Materi ini membahas tentang pengantar teori harga dan memberi pengarahan pentingnya harga bagi suatu usaha baik itu usaha kecil maupun usaha menengah.



Gambar 1. Pembinaan Kepada Mitra Usaha Laundry Di Perumahan Cipta Asri Kota Batam (Sumber: Dokumentasi Pengabdian, 2019)

Pembinaan hari kedua dilaksanakan pada hari Sabtu, 9 Maret 2019 pukul 16.00 sampai dengan 17.30, disesi ini pertemuan dimulai lebih pagi dari pada pertemuan sebelumnya. Materi disampaikan secara bergantian yang dimulai dengan persentasi *review* materi sebelumnya oleh pengabdi lalu dilanjutkan dengan topik Pembinaan materi strategi penetapan harga. Dan yang terakhir dilanjutkan dengan penutupan.

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan sebagaimana telah diuraikan diatas, hasil yang bisa dirangkum dari pembinaan ini adalah:

1. Dapat membantu mitra, atau pemilik usaha dalam mendata seluruh aktivitas usaha yang berkaitan dengan keuangan perusahaan
2. Peserta bisa membuat berbagai strataegi penetapan harga yang benar-benar dibutuhkan oleh peserta kegiatan untuk meningkatkan pendapatan usaha.

Dari kegiatan yang telah dilakukan dalam pembinaan usaha yang telah diasmpaikan, ternyata memang kegiatan penetapan harga dirasakan sangat dibutuhkan oleh pihak yang bersangkutan. Bahkan peserta mengharapkan kegiatan ini berlanjut sampai yang bersangkutan bisa membuat penetapan harga secara mandiri. Hal ini dikarenakan agar usahanya dapat berkembang

lebih pesat lagi. Jika usaha berkembang dengan baik, diharapkan sarana yang dibutuhkan terkait dengan strategi penetapan harga.

Simpulan

Adapun kesimpulan dari kegiatan pembinaan ini adalah mampu meningkatkan kinerja UKM dalam menjalankan usahanya. Peserta yang antusias mengikuti acara hingga akhir merasakan manfaat pembinaan bagi kemajuan usahanya. Namun adapun secara ringkas kesimpulan yang ditarik dari kegiatan tersebut antara lain:

1. Pengembangan dan pembinaan usaha *laundry* sebagai upaya untuk meningkatkan hasil usaha yang mereka peroleh
2. Kegiatan pembinaan ini sebagai kegiatan dalam meningkatkan produktivitas kerja dengan cara membina dan memonitoring kegiatan
3. Meningkatkan keinginan peserta untuk lebih belajar dan mengenal strategi penetapan harga khususnya guna meningkatkan kemampuan berbisnis.

Daftar Referensi

BPS. (2014). *Batam dalam Angka*. Batam: BPS.

Siregar, Lestari. Dian (2018). *Pembinaan Menyusun Laporan Keuangan Dan Manajemen Usaha Laundry Di Perumahan Cipta Asri Kota Batam*. Universitas Putera Batam